РОССИЙСКИЙ РЫНОК ФАСАДНЫХ СИСТЕМ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИИ: ИСТОРИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Потребность в сокращении затрат на стеновые материалы и снижении собственного веса ограждающих конструкций многоэтажных зданий, а также возросшие требования по увеличению энергосберегающих характеристик внешних стен приводят к необходимости использования эффективных теплоизоляционных материалов.

Рис. 1. Количество систем наружной теплоизоляции фасадов, представленных в России

ИСТОКИ И ПРЕДПОСЫЛКИ

При возведении новых зданий используются такие технологии, как слоистая кладка, трехслойные железобетонные панели, утепление газобетонными блоками, навесные фасадные системы с воздушным зазором, фасадные системы теплоизоляции штукатурного типа, сайдинг с утеплителем, пенополиуретановые декоративные панели и ряд других вариантов теплоизоляции стен. В исследовании рынка систем теплоизоляции фасадов, которое компания «Строительная информация» ежегодно проводит по заказу Ассоциации «АНФАС» (некоммерческой организации, объединяющей производителей и поставщиков фасадных систем теплоизоляции), рассматриваются только наружные системы теплоизоляции фасадов, позволяющие надежно утеплить не только новые дома, но и уже построенные здания. Сравнительный анализ достоинств и недостатков различных технологий возведения «теплых стен» (слоистая кладка, 3-слойные железобетонные панели и т. д.) не является предметом рассмотрения в данном исследовании. Однако некоторые вопросы, например, о соотношении в новом строительстве разных технологий теплоизоляции стен, мы постараемся рассмотреть.

В начале нашей статьи сделаем небольшой экскурс в историю рынка фасадных систем. Технологии наружной теплоизоляции зданий (в немецкой терминологии WDVS, в английской ETICS) начали развиваться в Европе после Второй мировой войны при реконструкции разрушенных зданий. В 1959 г. г-ном Хорбахом в Германии была оформлена патентная заявка на технологию, подобную современным системам теплоизоляции. Первый практический опыт был получен в 1960 г. при утеплении бетонных сооружений для хранения сельхозпродукции (зерна, муки, фруктов). По дру-

гим сведениям, первый проект теплоизоляции фасада жилого дома в Германии был реализован только в 1964 г. Техническое решение разработала компания Stovollwärmeschutz (переводится как «полная тепловая защита»). В 1965 г. эксперимент признали успешным. Несмотря на то, что все расчеты подтверждали несомненные преимущества новых систем утепления, а именно: высокие теплозащитные характеристики, устойчивость к воздействию влаги, механическую прочность, — с уверенностью говорить о продолжительности срока их эксплуатации в то время никто не мог. Распространения новинка сначала не получила, но энергетический кризис 70-х годов, когда задача экономии энергозатрат стала одной из первостепенных, интерес к технологии резко возрос.

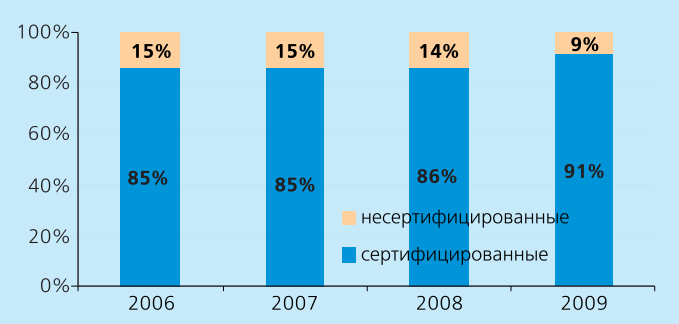

Рис. 2. Соотношение в объеме установки навесных систем теплоизоляции с вентилируемым зазором сертифицированных и несертифицированных систем

СПЕКТР РЕШЕНИЙ

Системы навесных фасадов с воздушным зазором появились несколько позже, чем «мокрая» технология теплоизоляции фасадов. В современном виде технология навесного фасада была описана и рассчитана канадскими и американскими специалистами в начале 60-х годов прошлого века. Более широкое распространение навесные фасады получили в странах Скандинавии, где влажный климат не способствует успешной эксплуатации штукатурных фасадов. На рынке систем фасадной теплоизоляции в Европе навесные системы не имеют такого широкого распространения, как в России, куда обе технологии пришли и стали развиваться практически в одно и то же время. В России системы наружной теплоизоляции известны уже более 20 лет. Первыми на рынке в 1991 – 1993 гг. появились зарубежные разработки: штукатурные системы немецких марок Alsecco и Capatect, американские материалы «Сэнарджи», а также навесные фасады EuroFox (представленные компанией «Кератон», Австрия). В 1996 – 1998 гг. на российском рынке появились системы теплоизоляции таких известных марок, как Ceresit и Atlas, были разработаны отечественные системы компаний «ЮконИнжиниринг», «Инфокосмос» и «ЛАЭС». С этого момента ежегодно на рынке появляется не менее 8 – 9 компаний, предлагающих собственные разработки систем теплоизоляции или продвигающих на российском рынке импортную продукцию. С 2004 г. количество новых игроков на рынке систем теплоизоляции стало ежегодно возрастать более чем на 10 – 12 фирм. Особенно быстро росло число навесных фасадных систем с воздушным зазором. Большое количество компаний, выпускающих элементы под конструкции для вентилируемых фасадов не удивительно — такое производство можно организовать на базе любого металлообрабатывающего предприятия (правда, продуманность и оригинальность такой системы может оставлять желать лучшего). Изначально разработкой систем «мокрой» теплоизоляции и производством материалов для них (сухих смесей или готовых акриловых/силикатных составов) начинали заниматься строительные фирмы, выполнявшие работы по ремонту и отделке фасадов, или компании, поставляющие импортные материалы для отделки фасадов. Позже интерес к технологии утепления фасадов стали проявлять производители общестроительных сухих смесей. В 2007 – 2008 гг.на рынок были выведены системы, разработанные крупными российскими производителями сухих смесей. В частности, петербургские компании: «Сканэкс» (ранее компания «Сканмикс») и «Эм-Си Баухеми Раша» (ТМ «Плитонит»): московские «Боларс», «Консолит» и «Юнис». В это же время на российском рынке стали активно продвигать свою продукцию известные международные концерны, работающие в этой отрасли: Saint-Gobain Weber и STO.

КОЛИЧЕСТВО И КАЧЕСТВО

Среди производителей теплоизоляционных материалов только две компании разработали собственные системы — Rockwool и «Пеноплэкс». Они предлагают поставку материалов систем в комплексе. Другие производители теплоизоляционных материалов пока ограничиваются только выпуском плит, специально разработанных для использования в системах теплоизоляции фасадов.

На рисунке 1 приведены данные о количестве компаний, представленных на российском рынке систем теплоизоляции.

В настоящее время большинство компаний, предлагающих системы теплоизоляции фасадов, имеют Техническое свидетельство (далее ТС)[1]. В 2009 г. на рынке были представлены штукатурные системы теплоизоляции не менее чем 43-х компаний, из них 37 производителей имеют ТС на систему теплоизоляции фасада.[2]

Системы навесных фасадов предлагают более чем 100 компаний. Из них 74 производителя имели в 2009 г. ТС на систему те-

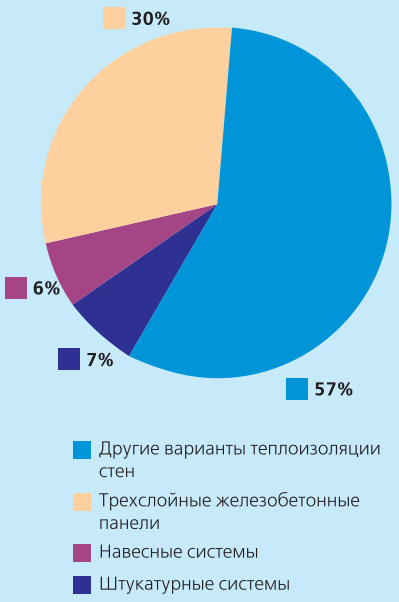

Рис. 3. Соотношение разных технологий теплоизоляции наружных стен при строительстве жилья, Россия 2009 г.

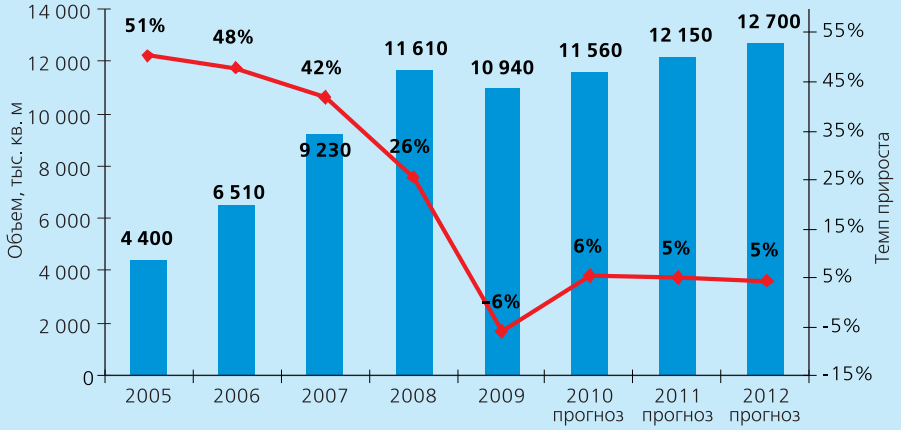

Рис. 4. Объем утепления фасадов штукатурными системами в России и темп прироста рынка

плоизоляции навесного типа. Если рассматривать не количество компаний, а объемы установленных фасадных систем, то сертифицированные системы занимают 99% рынка штукатурных фасадов и 91% рынка навесных систем. Состав компаний-производителей, лидирующих по объемам установки (производству материалов для систем теплоизоляции) фасадного утепления, остается неизменным на протяжении ряда лет. На рынке штукатурных систем среди лидирующих по объему работ марок большая часть представлена брендами зарубежного происхождения («Церезит», «Текс-Колор», «Стомикс», «Кнауф», «Крайзель»), хотя компоненты большинства перечисленных систем давно выпускаются в России. Из отечественных разработок наибольшую популярность получили системы ЛАЭС.

На рынке вентилируемых фасадов в группу лидеров входят, в основном, системы, разработанные российскими компаниями (U-Con, «ДИАТ», «Краспан» и др.). Как мы уже говорили, в отличие от Европы, в России рынок навесных фасадов развивается очень активно. По объему сегменты рынка штукатурных фасадов и навесных систем изначально были сопоставимы, но в последние несколько лет объемы установки навесных фасадов стали превышать объем рынка «мокрых» фасадов». Наружные системы теплоизоляции получают все большее распространение на рынке, однако пока не занимают доминирующего положения среди технологий утепления наружных стен. На основании данных исследования мы оцениваем долю фасадов жилых зданий, построенных в 2009 г., где были установлены наружные системы теплоизоляции, в 13%. По разным оценкам, на долю панельных домов, где в настоящее время используются современные многослойные железобетонные стеновые панели (эти дома не требуют дополнительного утепления), приходится около 30% ввода жилья[3]. Таким образом, более половины площади наружных стен новых домов выполняются с использованием других технологий (стены из ячеистого бетона, слоистая кладка, поризованный кирпич и т. д.), позволяющих добиться необходимых теплосберегающих характеристик здания.

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В завершение можно отметить, что по сравнению со странами Европы, где на 1 м² ввода жилой площади приходится более 1 м² утепленных фасадов[4], рынок наружных систем теплоизоляции в России далек от насыщения. В очень небольших объемах проводится реконструкция, в первую очередь — жилых домов. Сегмент реконструкции зданий составляет в России 10% от рынка систем теплоизоляции, в то время как в Германии и Польше на долю реконструируемого жилья приходится более 50 – 60% этого рынка. Как видно на рисунке 3, доля других технологий теплоизоляции стен высока, вполне вероятно, что может происходить замещение части этого рынка наружными системами теплоизоляции при условии их преимущества в стоимостном и технологическом плане. Таким образом, в ближайшие годы мы можем ожидать стабильного роста этого рынка, более высокого, чем по многим другим строительным и отделочным материалам, рынки которых близки к насыщению и рост которых, в первую очередь, зависит от объемов строительства. На рисунках 4 и 5 приведены данные по емкости рынка штукатурных и навесных систем теплоизоляции фасадов в последние годы с прогнозом на 2010 – 2012 гг..

Наталья СКОРОХОДОВА,
исполнительный директор компании «Строительная информация»,
Михаил АЛЕКСАНДРИЯ,
исполнительный директор Ассоциации «АНФАС»

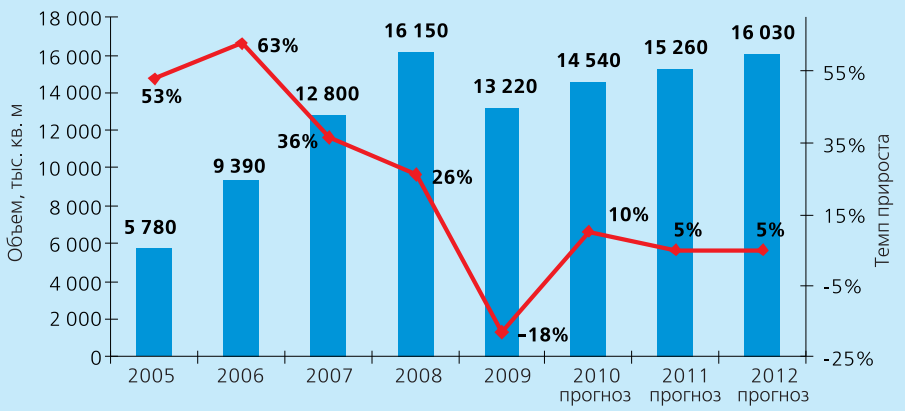

Рис. 5. Объем установки навесных систем теплоизоляции с вентилируемым зазором фасадов в России и темп прироста рынка

---

[1] Техническое свидетельство на систему теплоизоляции фасада подтверждает пригодность продукции для применения в строительстве и выдается Минрегионом России. Организует и проводит работы по подготовке технических свидетельств ФГУ «Федеральный центр технической оценки в строительстве».

[2] В т. ч. учитывается компания «ХенкельБаутехник», сертифицировавшая продукцию по СТО в ТК 465 «Строительство»

[3] Расчет метража фасадов панельных домов сделан на основании ориентировочного коэффициента: 1 м² жилой площади = 1 м² фасада.

[4] Рассчитанный коэффициент отношения площади фасадного утепления (на всех зданиях, включая нежилые объекты и реконструкцию) к объему ввода жилья составляет: в Германии — 1,28, в Польше — 1,75 (см. доклад «Рынки систем теплоизоляции фасадов стран Европы и Америки. История, достижения и особенности рынка отдельных стран»)